

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO  
PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH  
KANTOR CABANG PEKANBARU**

**LAPORAN AKHIR**



Oleh:

**ANDREY**  
**01720614784**

**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU-PEKANBARU**

**1441 H / 2020 M**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO  
PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH  
KANTOR CABANG PEKANBARU**

**LAPORAN AKHIR**

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Ahli Madya (A.Md) Prodi Perbankan Syariah



Oleh:

**ANDREY**  
**01720614784**

**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU-PEKANBARU  
1441 H / 2020 M**

## PERSETUJUAN

Laporan akhir ini dengan judul STRATEGI PEMASARAN PRODUK  
*PEMBILAYAN MIKRO* PADA PT BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH  
CABANG PEKANBARU, yang ditulis oleh:

Nama : ANDREY

NIM : 01720614784

Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang  
Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan  
Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 20 Syawal 1441 H  
8 Juni 2020 M

Pembimbing Laporan Akhir

Svamsurizal, SE, M, Sc, AK

NIP:-

UIN SUSKA RIAU

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## PENGESAHAN

Skripsi dengan judul, **STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMIAYAAN MIKRO PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU**, yang ditulis oleh :

Nama : ANDREY  
NIM : 01720614784  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :  
Hari / Tanggal : Senin, 29 Juni 2020  
Waktu : 08.00 WIB

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 8 Juli 2020  
**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua  
**Dr. Heri Sunandar, MCL.**

Sekretaris  
**Yuni Harlina, M.Sy.**

Penguji I  
**Darnilawati, SE., M.Si.**

Penguji II  
**Dr. Jenita, SE., MM**

Mengetahui :  
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

**Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag**  
NIP. 19580712 198603 1005

UIN SUSKA RIAU

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## ABSTRAK

**Andrey (2020): Sterategi pemasaran produk pembiayaan Mikro pada PT. Bank**

### **Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pekanbaru**

Perbankan adalah lembaga yang mempunyai peran utama dalam pembangunan suatu negara. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan ( *financial intermediary institution*), yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini yaitu mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT Bank BRI syariah cabang pekanbaru dan mengetahui apa kendala dan upaya yang dilakukan oleh PT Bank BRI Syariah cabang pekanbaru dalam memasarkan produk pembiayaan MIKRO.

Penelitian ini dilakukan di PT.Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.Dengan jumlah informan 1orang marketing Mikro.Analisis data dalam penelitian ini yaitu *deskriptif* dan sumber data penelitian ini terdiri data primer dan sekunder dan metode pengumpulan data menggunakan observasidan wawancara.

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pekanbaru untuk pembiayaan Mikro yang hanya diberikan kepada nasabah yang memiliki usha kecil, Keunggulan dari *pembiayaan mikro* dengan akad *murabahah* ini adalah dapat membeli kebutuhan barang dagangan nasabah dengan cepat untuk pembiayaan konsumtif dan proses pembiayaan relatif lebih mudah dan lebih cepat,

**Kata kunci** : Strategi, Pembiayaan Mikro, Murabahah.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, penulis menyampaikan segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang senantiasa memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya kepada kita semua. Penulis menghaturkan shalawat serta salam kepada Nabi dan Rasul Muhammad SAW, beserta segenap keluarga, sahabat dan bahkan umat-Nya, Insya Allah dan mudah-mudahan kita ada didalamnya.

Dengan taufiq dan hidayah Allah SWT, serta dilakukan dengan sungguh-sungguh, tugas akhir ini yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU”** dapat terselesaikan. Penulis menyusun tugas akhir ini dalam rangka memenuhi dan melengkapi persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Sepenuhnya penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini bukan semata-mata penulis pribadi, namun juga karena bantuan dan motivasi berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayah ku Mislan dan Ibu ku tercinta Daswati ALM, serta abang Robi, abang Pindo, kakak Yuli, abang alim, tiada kata yang dapat saya ucapkan selain terima kasih yang tak terbalas untuk semua pengorbanan yang telah diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan kuliah dan tugas

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin, S.Ag., M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Ibu Nurnasrina, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Bapak Syamsurizal,SE,M.Sc,Akselaku dosen pembimbing atas kesediaannya memberikan waktu luang kepada penulis untuk membimbing, mengarahkan dan memberikan masukan-masukannya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Ibu Nurnasrina, SE, M.Si selaku pembimbing akademik atas kesediaannya memberikan kemudahan untuk penulis.
7. Para Dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat kepada penulis semasa kuliah, semoga amal kebbaikannya mendapat balasan di sisi Allah SWT.
8. Pimpinan dan Staf Perpustakaan Pusat dan Perpustakaan Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah banyak membantu menyelesaikan tugas akhir ini dengan berbagai referensi.
9. Bapak Ridwan mochlis Pimpinan BRIS KC Pekanbaru yang telah memberikan tempat penelitian penulisan tugas akhir.Ibuk Wulandari,bapak Budi Setiawan yang saya cintai yang telah meluangkan waktu untuk



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

membantu penulis melakukan penelitian serta memberikan data yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Kepada seluruh karyawan BRIS KC Pekanbaru terima kasih banyak.

10. Jamilatun Naimah dan Zarah Hafsia terimakasih sudah memberikan motivasi, ilmu dan tidak pernah lelah untuk menjawab semua pertanyaan yang penulis tanyakan, semoga cepat dapat kerja yang baik ya.

11. Terima kasih kepada sahabat tercinta Wahyu Kurnia, Refli Ahmad, Rido Januardi, Naufal AthorIQ, Ego Muslim, Fikri Hafiz, Al Hafiz, M. yatil wada'I, Asril hadamean.

Penulis menyadari banyak kekurangan yang terdapat dalam pembuatan tugas akhir ini. Untuk itu kritik dan saran kiranya dapat lebih memperbaiki tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat dalam menambah wawasan khususnya bagi umat manusia. Semoga Allah SWT senantiasa meridhai aktivitas kita berjuang di jalan-Nya serta menjadikan kita semua sebagai hamba-Nya yang bahagia di dunia dan akhirat.

Pekanbaru, 08 Juni 2020

Penulis

Andrey

UIN SUSKA RIAU



## DAFTAR ISI

### COVER LUAR

### COVER DALAM

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

### PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

### ABSTRAK ..... i

### KATA PENGANTAR..... ii

### DAFTAR ISI..... v

### DAFTAR TABEL..... viii

### DAFTAR GAMBAR..... .ix

## BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
E. Metode Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	11

## BAB II GAMBARAN UMUM PT. BRI SYARIAH

A. Sejarah Berdirinya .....	14
B. Nilai budaya Bank BRI Syariah .....	17
C. Produk dan Jasa Bank BRI Syariah.....	18

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

D. Job Description Bank BRI Syariah.....	28
--	----

## BAB III LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi .....	32
B. Pemasaran .....	42
C. pembiayaan.....	47
D. akad pembiayaan mikro.....	59

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi pemasaran produk pembiayaan Mikropada PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru.....	62
B. Kendala dan upaya yang dihadapi dalam memasarkan produk pembiayaan mikro pada PT. Bank BRI Syariah kantor cabang pekanbaru .....	69

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	73
B. Saran .....	74

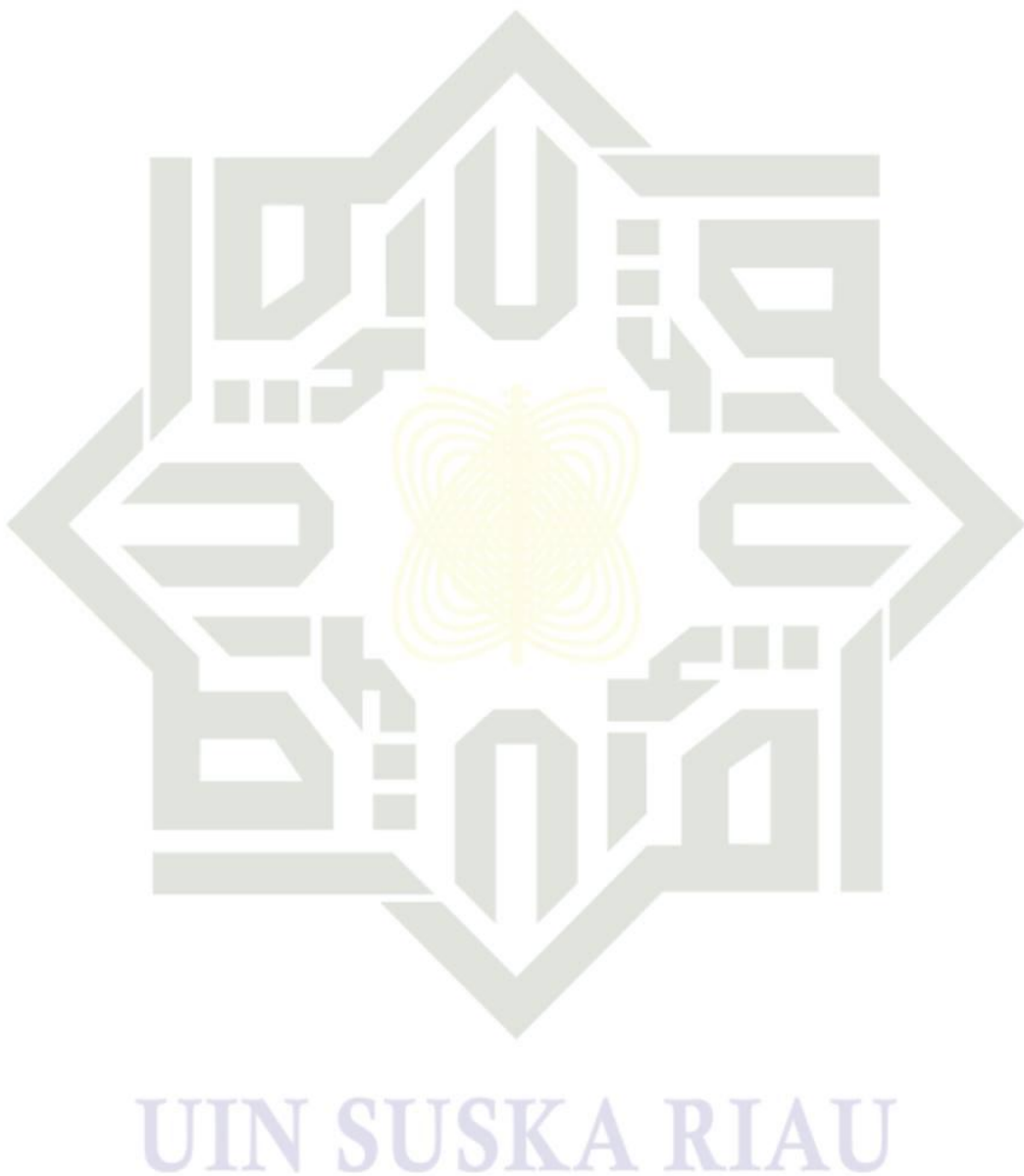
## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

UIN SUSKA RIAU

## DAFTAR TABEL

TABEL I.1 SYARAT PENGAJUAN PEMBIAYAAN MIKRO IB.....	68
---	----



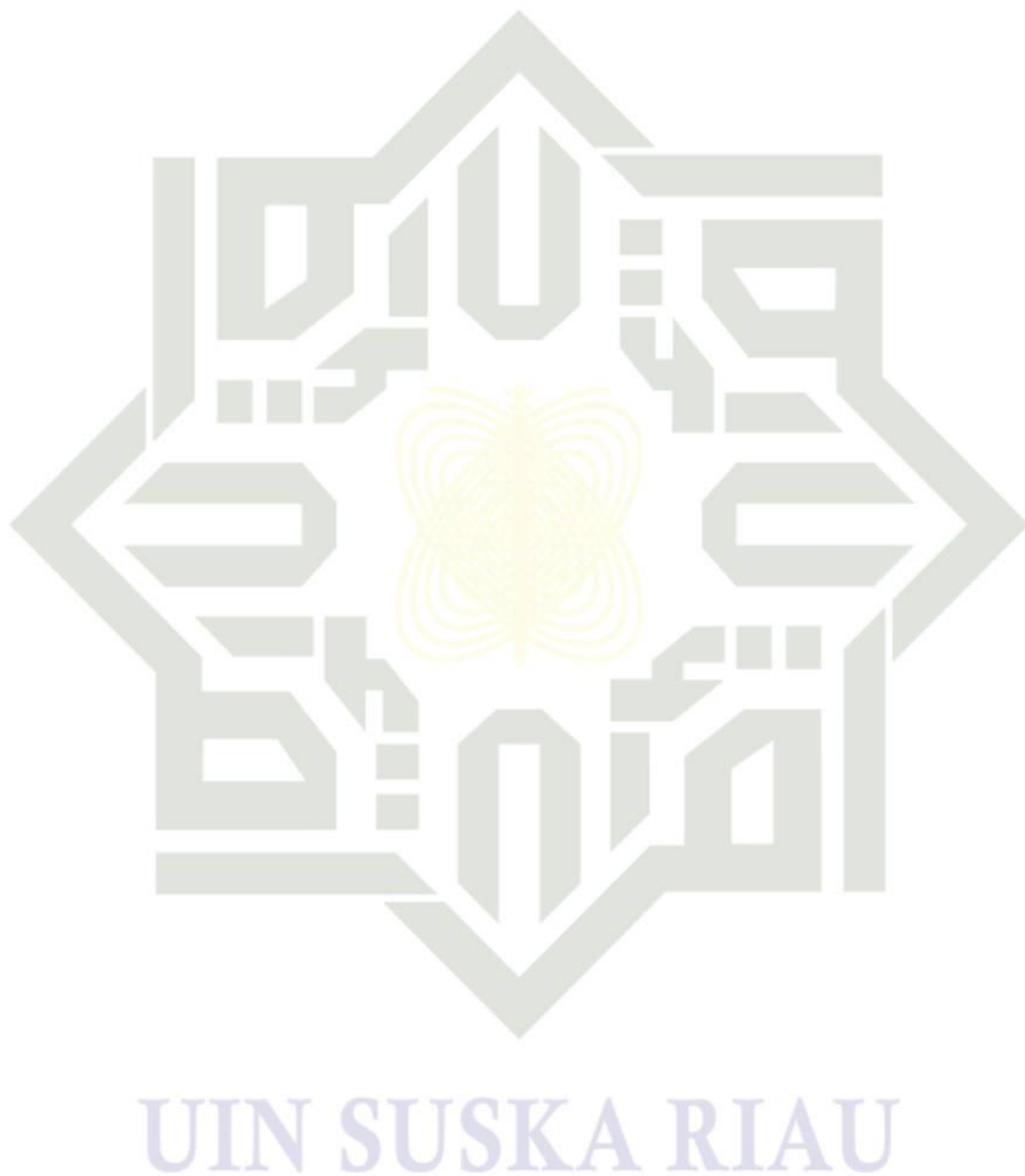
### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR II.1 STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU .....	28
--	----



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah.

Perekonomian di dunia mulai menunjukkan perkembangan yang sangat pesat, kemajuan perekonomian yang signifikan dimulai dengan adanya usaha jasa maupun perbankan. Usaha perbankan merupakan suatu lembaga yang pokok memberikan pembiayaan dan produk jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang, dan mempunyai dua fungsi yaitu penghimpun dan penyaluran dana.

Upaya umat islam untuk mendirikan bank syariah di indonesia baru mulai menemukan titik terang pada saat pemerintah menerbitkan serangkaian paket deregulasi bidang ekonomi yang pertama kali diterbitkan pada 1 juni 1983. Diantara isi paket deregulasi ini adalah memberikan kebebasan kepada setiap bank untuk menentukan sendiri suku bunga simpanan dan pinjaman. Setelah lima tahun deregulasi pertama, akhirnya pemerintah menerbitkan deregulasi kedua pada tanggal 17 oktober 1989 yang lebih dikenal dengan “pakto 89”. Isi inti dari pakto 1989 ini adalah liberalisasi dibidang industri perbankan yang memberikan kebebasan kepada masyarakat untuk mendirikan bank-bank selain dari yang sudah ada.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Nurnasrina, *Perbankan Syariah 1*, (Pekanbaru : Suska Pers, 2012), h. 39

Secara kelembagaan awal mula berdirinya perbankan syariah di Indonesia dimulai dengan berdirinya PT. Bank Muallamat Indonesia (BMI) pada tahun 1991 sebagai satu-satunya bank yang secara murni menerapkan prinsip syariah berupa prinsip bagi hasil dalam operasional kegiatan usahanya. Perbankan syariah semakin berkembang setelah dikeluarkannya Undang-Undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan yang secara eksplisit memperbolehkan bank menjalankan usahanya berdasarkan prinsip bagi hasil. Hal tersebut kemudian dipertegas dengan dikeluarkannya peraturan pemerintah nomor 72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil.<sup>2</sup>

Menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, Perbankan adalah lembaga yang peran utama dalam pembangunan suatu negara. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (financial intermediary institution), yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Berdasarkan prinsip operasionalnya bank dibedakan menjadi dua, yakni bank

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<sup>2</sup> Soejawan budi utomo, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2017), h.. 9



konvensional yang mendasarkan pada prinsip bunga dan bank berdasarkan prinsip syariah atau yang kemudian lazim dikenal dengan bank syariah.<sup>3</sup>

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank umum syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan Bank pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas dalam pembayaran.<sup>4</sup>

Pembiayaan MIKRO merupakan salah satu produk dari PT. BRISyariah produk tersebut digunakan untuk memfasilitasi dan membiayai kebutuhan dana dari usaha Usaha Mikro Kecil menengah, Sedangkan tujuan pembiayaan mikro adalah untuk kebutuhan modal kerja dan investasi.

Pembiayaan mikro BRISyariah menggunakan akad murabahah ( jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah). Pembiayaan di peruntukkan bagi wirausaha atau pengusaha dengan lama usia minimal usana dua (2) tahun untuk produk pembiayaan Mikro, dan minimal enam (6) bulan untuk pembiayaan KUR. Untuk BI Cheking calon nasabah yang mengajukan harus Track Record kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar Dhn BI. Jenis

<sup>3</sup> Ibid, h. 1

<sup>4</sup> Ibid, h. 9

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pembiayaan mikro di Bank BRI Syariah ialah mikro 25 iB, mikro 75 iB, mikro 200 iB.

*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>5</sup> Pada perjanjian murabahah atau *mark up*, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark up* atau keuntungan. Keseluruhan harga barang dibayar oleh pembeli (nasabah) secara cicil.<sup>6</sup>

Menurut UU NO.10 tahun 1998 tentang perbankan menyatakan Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>7</sup>

Strategi pemasaran adalah logika pemasaran, dan berdasarkan itu, unit bisnis diharapkan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasarannya. Strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan dari perusahaan, baruan pemasaran dan alokasi pemasaran. Strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarah dari suatu perusahaan, dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang selalu berubah agar dapat mencapai tujuan

<sup>5</sup> Ajiwarman A, Karim, *bank islam analisis fiqh dan keuangan*, (Jakarta Utara: PT RajaGrafindo Persada 2011), h. 113

<sup>6</sup> Sultan Remy Syahdeini, *perbankan islam*, ( Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti, 2007), h. 121

<sup>7</sup> P. Adiyes Putra, *manajemen pembiayaan bank syariah*, ( Pekanbaru: Cahaya Firdaus Team, 2019), h.

1

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang di harapkan. Pemasaran adalah serangkaian untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Sehingga setiap individu, organisasi atau perusahaan memiliki strategi yang berbeda untuk mencapai pelanggan dengan cara yang lebih cepat dari pesaing. *Marketing berkembang dalam empat konsep, yaitu relationship marketing atau relationship management* (menekankan pada pentingnya membangun hubungan dengan pelanggan), *business marketing* atau *industrial marketing* (membangun hubungan antar organisasi), *social marketing* (memberikan manfaat pada masyarakat dan *branding*)<sup>8</sup>

Ekonomi mikro<sup>9</sup> mempelajari tentang variabel-variabel ekonomi dalam lingkup kecil misalnya, perusahaan, rumah tangga. Dalam ekonomi mikro ini mempelajari tentang bagaimana individu menggunakan sumber daya yang dimiliki sehingga tercapai tingkat kepuasan yang optimum. Secara teori tiap individu yang melakukan kombinasi konsumsi atau produksi yang optimum bersama dengan individu-individu lain akan menciptakan keseimbangan dalam skala makro dengan asumsi *ceteris paribus*.

Tujuan pemasaran bank adalah untuk memaksimalkan konsumsi untuk menarik nasabah agar memberi produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang, memaksimalkan pilihan atau (ragam produk) dalam arti bank menyediakan jenis produk, memaksimalkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah. Berdasarkan uraian latar

<sup>8</sup> Nur asnawi, *pemasaran syariah*, (Depok, PT. Rajafindo persada :2017) , h. 123

<sup>9</sup> Naf'an, *ekonomi makro*, (ruko jambusari yogyakarta:2014), h. 15

<sup>10</sup> Asmir, *Pemasaran bank*, (jakarta, kencana2004 ), h. 66

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



belakang masalah tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji dan meneliti lebih dalam tentang strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT bank BRI syariah pekanbaru yang dituangkan dalam tugas akhir dengan judul:

**“STRATEGI PEMASARAN PRODUK *PEMBIAYAAN MIKRO* PADA PT BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH CABANG PEKANBARU”**

**B. Batasan masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis membatasi fokus masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yakni cakupan penelitian hanyalah tentang strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT Bank BRI Syariah cabang pekanbaru.

**C. Rumusan masalah**

Dari pembatasan masalah tersebut, maka dapat dirumuskan bahwa pokok-pokok permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT Bank BRI syariah cabang pekanbaru?
2. Apa kendala dan upaya yang dilakukan oleh PT Bank BRI Syariah cabang pekanbaru dalam memasarkan produk pembiayaan mikro?

**D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.**

Tujuan dan Manfaat penelitian yang hendak dicapai penulis dengan melakukan penelitian ini antara lain :

1. Tujuan penelitian.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT Bank BRI syariah cabang pekanbaru.
- b. Mengetahui apa kendala dan upaya yang dilakukan oleh PT Bank BRI Syariah cabang pekanbaru.
- a. Manfaat Penelitian.  
Sebagai sarana untuk meraih gelar Ahli Madya pada program Diploma-III Perbankan Syariah fakultas Syariah dan Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- b. Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan dan meningkatkan wawasan mengenai strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT Bank BRI Cabang Syariah Pekanbaru.
- c. Dapat membantu masyarakat dalam memperoleh dan menggali informasi mengenai pengurusan produk pembiayaan mikro, sehingga masyarakat lebih bisa memahami bagaimana dan apa yang harus dilakukan dalam menggunakan pembiayaan mikro.

#### **E. Metode Penelitian.**

##### **1. Lokasi penelitian.**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) adapun lokasi penelitian ini berada di PT. Bank BRI syariah cabang pekanbaru Jl. Arifin Ahmad No. 7-9 Kel Sidyomulyo Timur Kec. Marpoyan Damai.

Alasan penulis neliti disini ialah karena proses pemasaran di PT Bank Rakyat Indonesia KCS Pekanbaru itu luas dan proses pembiayaannya juga

#### **Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

cepat, karyawan di PT Bank Tabungan Negara KCS Pekanbaru juga baik dan terbuka untuk diwawancara.

2. Subjek dan Objek Penelitian.

- a. Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah 1 orang *marketing* yang merupakan salah satu karyawan di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.
- b. Objek pada penelitian ini adalah strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT Bank BRI Syariah Pekanbaru.

3. Populasi dan sampel.

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>11</sup> Sedangkan sampel adalah sebagian dari populasi yang terpilih dan mewakili populasi tersebut.<sup>12</sup> Adapun yang menjadi populasi adalah 1 orang manajer dan 28 karyawan bagian mikro marketing PT bank BRI syariah kantor cabang pekanbaru. Maka dari itu penulis mengambil sampel sebanyak 1 orang karyawan bagian *mikro mark eting* PT Bank BRI Syariah kantor cabang Pekanbaru dengan menggunakan informan. Alasan penulis mengambil 1 orang informan karena lebih dalam mengetahui tentang permasalahan yang diteliti.

<sup>11</sup> Prof.Dr.Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Bandung : Alfabeta, 2014), hlm.119

<sup>12</sup> D. Irawan soehartono, *Metode Penelitian Sosial*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1995), hlm. 58

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### 4. Jenis Penelitian.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field reseach*) dengan metode penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik mengenai populasi atau bidang tertentu. Penelitian ini berusaha menggambarkan situasi atau kejadian.

#### 5. Sumber Data.

- a. Primer, yaitu data yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan.

Untuk memperoleh data primer, penulis melakukan wawancara dengan karyawan PT Bank BRI Syariah kantor cabang Pekanbaru.

- b. Sekunder, yaitu data yang telah ada dan tersusun secara sistematis serta merupakan hasil dari rangkuman dari dokumen-dokumen perusahaan serta literatur lain seperti buku, majalah, surat kabar dan makalah, situs web.

#### 6. Teknik pengumpulan data.

- a. Observasi, yaitu metode mengamati dan meninjau secara langsung ke lapangan dengan melakukan pencatatan yang sistematis terhadap objek penelitian.

- b. Wawancara, yaitu percakapan langsung dan tatap muka (*face to face*) dengan mengajukan pertanyaan kepada karyawan *Financing Service* PT. Bank BRI Kantor Cabang Syariah Pekanbaru.

#### 7. Metode Analisis Data.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Metode analisis data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode analisis data deskriptif . Analisis data adalah proses pengorganisasian dan meurutkan data kedalam pol , kategori dan stuanuraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan tempat dirumuskan hipotesis kerja seperti di sarankan oleh data.<sup>13</sup> analisa deskriptif yaitu suatu analisa yang berusaha memberikan gambaran terperinci, berdasarkan kenyataan dilapangan dan mengkaitkan dengan teori serta me mberikan keterangan yang mendukung untuk menjawab masing-masing masalah yang diteliti, sehingga dapat diambil kesimpulan.

#### 8. Metode Penulisan.

- a. Deduktif, yaitu mengemukakan kaedah-kaedah secara umum untk dianalisis yang kemudian diambil kesimpulan dari sesuatu yang umum ke sesuatu yang khusus.
- b. Metode Induktif, yaitu membahas masalah yang dimulai dari keterangan yang bersifat khusus, lalu ambil kesimpulan yang bersifat umum.
- c. Deskriptif, yaitu menjelaskan apa adanya tanpa menambah ataupun mengurangi sedikitpun sesuai dengan keadaan dengan memberikan gambaran terhadap penelitian yang dilakukan.<sup>14</sup>

<sup>13</sup>Lexy J. Moleong .*metodologi penelitian kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda karya, 2012), h. 281

<sup>14</sup>Sugiono, *metode penelitian kualitatif, kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta , 2013), h. 117

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## F. Sistematika Penulisan.

Untuk memudahkan dalam memahami tulisan ini, maka laporan tugas akhir ini penulis jabarkan menjadi lima bab. Setiap babnya terdiri dari sub-sub bab, yang mana keseluruhan bab tersebut merupakan satu kesatuan yang saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya. Adapun gambaran sekilas mengenai bab-bab tersebut adalah sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Terdiri dari: Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan

### **BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN**

Terdiri dari: Sejarah Berdirinya PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang pekanbaru, , Struktur Organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia kantor cabang syariah Pekanbaru, job description, Produk dan Jasa yang di jalankan.

### **BAB III LANDASAN TEORI**

Terdiri dari: pengertian dan tujuan bank syariah, definisi strategi, cara pelaksanaan pembiayaan mikro, pengertian pembiayaan mikro, pengertian Akad Murabahah.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**



Terdiri dari: strategi pembiayaan mikro dengan menggunakan akad murabahah pada PT Bank BRI syariah cabang Pekanbaru, serta apa saja kendala dan upaya yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah cabang Pekanbaru.

## **BAB V      PENUTUP**

Terdiri dari: Kesimpulan dan Saran.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

### **Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

#### A. Sejarah Berdirinya PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.

Berasal dari PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DPG/2008, maka pada 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah Menambah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, diaubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip-prinsip Syariah Islam.

PT. Bank BRISyariah KC Pekanbaru itu sendiri diresmikan oleh pada tanggal . Dengan ini PT. Bank BRISyariah mempersembahkan sebuah bank ritel modern dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan untuk kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Hadirnya PT Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo tersebut menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern yang mampu melayani masyarakat

dalam kehidupan modern. Adanya kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Sampai saat ini, PT Bank BRISyariah telah menjadi bank syariah yang ketiga terbesar berdasarkan jumlah asetnya. BRISyariah tumbuh sangat pesat baik dari sisi asset, jumlah pembiayaan maupun perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus di segmen menengah bawah, BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan produk dan layanan-layanannya.

## B. Visi & Misi Bank BRISyariah

### 1. Visi

Menjadikan bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna

### 2. Misi

- Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



- Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

### C. Konsep Dasar Bank Syariah.

Konsep perbankan secara syariah bersumber pada konsep islam tentang uang karena uang tidak dibenarkan menghasilkan pertambahan (riba) maka Bank Islam (Bank Syariah) dalam kegiatannya tidak tertumpu pada bunga.

Kedudukan bank dalam hubungan dengan para nasabahnya adalah sebagai usaha kerja investor dengan pengusaha, sedangkan dalam Bank Konvensional hubungan bank dengan nasabah sebagai kreditur (pihak yang berpiutang) dengan debitur (pihak yang berhutang).

Konsep dasar Bank Syariah dan lembaga keuangan syariah dapat disebutkan sebagai berikut:

- a. Menjauhkan diri dari kemungkinan adanya unsur riba, karena islam melarang memakan riba berlipat ganda (Al-quran surat Ali-Imran ayat 130). Dalam surat Ali-Imran ayat 30 Allah SWT berfirman:

*“Hai orang-orang yang beriman ,janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah SWT supaya kamu mendapat keberuntungan”.*

Menerapkan sistem bagi hasil dan jual beli,berpedoman pada Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 275 dan surat An-Nisa ayat 29 yang intinya,allah swt menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.Dan surat An-nisa ayat 29 Allah berfirman.*Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu*

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

*memakan harta sesamamu dengan jalan bathil, kecuali dengan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.*

#### B. Nilai-Nilai Budaya Kerja Bank BRISyariah.

BRISyariah memiliki nilai-nilai budaya kerja sebagai landasan dasar terciptanya budaya unggul perusahaan.

- **Professional**, kesungguhan dalam melakukan tugas sesuai dengan standar teknis dan etika yang telah ditentukan.
- **Antusias**, semangat atau dorongan untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktivitas kerja.
- **Penghargaan Setiap SDM**, menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya yang optimal sejak perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan saling percaya, terbuka, adil dan menghargai.
- **Tawakal**, optimisme yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh yang dimanifestasikan melalui upaya yang sungguh-sungguh serta diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang dicapai. **Integritas**,

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis, meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melakukannya.

- **Berorientasi Bisnis**, tanggapan terhadap perubahan dan peluang, selalu berfikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaannya.
- **Kepuasan Pelanggan**, memiliki kesadaran sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal dilingkungan perusahaan.

### C. Produk-Produk Bank BRISyariah

Untuk memenuhi kebutuhan nasabah, produk dan operasional bank BRISyariah KCP Pelalawan dikembangkan cukup bervariasi. Adapun jenis produk yang ditawarkan terbagi dua yaitu dana pihak ketiga dan pembiayaan.

#### Produk Funding (Pengimpunan Dana) :

##### 1) Tabungan Faedah BRISyariah

Tabungan Faedah BRISyariah merupakan tabungan dari BRISyariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan akad wadiah (prinsip titipan), dipersembahkan untuk anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## a) Manfaat

Ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

## b) Fasilitas

- Aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
- Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor dan elektronik BRISyariah secara online dan realtime
- Beragam faedah (fasilitas serba mudah) :
  - Ringan setoran awal Rp.100.000
  - Gratis biaya administrasi bulanan
  - Gratis kartu biaya atm bulanan
  - Biaya tarik tunai murah atas jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima
  - Biaya transfer murah atas jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima
  - Biaya cek saldo murah atas jaringan ATM BRI, bersama dan prima
  - Biaya debit prima murah
- Dengan kartu ATM BRISyariah anda mudah melakukan beragam transaksi perbankan di ATM BRI Syariah serta dipuluhan

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ribujaringan ATM BRI, ATM bersama maupun ATM Prima di seluruh Indonesia

- Berbagai layanan perbankan yang dapat dilakukan melalui mesin ATM BRISyariah :
  - Informasi Saldo
  - tarik tunai
  - ganti pin
  - dan transfer ke rekening syariah maupun bank lain
  - pembayaran tagihan
  - pembayaran pembelian (telco prabayar dan PLN Prabayar, token, tiket KAI)
  - Pembayaran zakat, infaq, shadaqah, wakaf dan qurban
  - Pemabayaran uang sekolah (SPP)
- Kartu ATM BRI Syariah juga berfungsi sebagai kartu debit untuk belanja tanpa menggunakan uang tunai di seluruh merchant berlogo debit BRI dan ATM Prima
- Dapat diberikan bonu sesuai kebijakan bank
- Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.

## 2) Tabungan Haji BRISyariah iB

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabungan haji iB merupakan tabungan investasi dari BRISyariah bagi calon Haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) dengan Prinsip bagi hasil.

a) Manfaat

Ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

b) Fasilitas

- Aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
- Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara Online
- Gratis :
  - Biaya administrasi tabungan
  - Biaya asuransi jiwa dan kecelakaan
- Bagi hasil yang kompetitif
- Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan
- Online dengan SISKOHAT
- Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji anda
- Tersedia pilihan kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH)
- Gratis :
  - Biaya administrasi tabungan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



- Biaya asuransi jiwa dan kecelakaan
- Bagi hasil yang kompetitif
- Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan
- Online dengan SISKOHAT
- Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji anda
- Tersedia pilihan kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH)
- Dana talangan haji iB yang merupakan solusi terbaik mempercepat ke Baitullah dengan persyaratan dan ketentuan yang mudah serta cepat.

### 3) Tabungan Sempel

Simple iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

#### a) Manfaat

Bagi Siswa:

- Edukasi keuangan bagi siswa
- Mendorong budaya gemar menabung

Melatih pengelolaan uang sejak dini Orang tua :

- Memberi edukasi tentang produk tabungan
- Mengajarkan kemandirian anak dalam mengelola keuangan

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Memudahkan orang tua untuk mengontrol pengeluaran anak

b) Fasilitas

- Setoran awal ringan
- Biaya murah
- Bebas biaya administrasi
- Memperoleh kartu ATM
- Gratis fitur faedah
- Memperoleh buku tabungan
- Diberikan bonus sesuai kebijakan bank
- Rekening dapat diberikan fasilitas layanan autodebet berdasarkan standing instruction
- Pembayaran tagihan rutin, zakat/infaq/shadaqah, autosweep, dan sebagainya.

4) Giro BRISyariah iB

Giro adalah bentuk simpanan yang diterima luas dikalangan masyarakat yang memiliki kebutuhan tambahan seperti pengelolaan dana dan kemudahan dalam melakukan kegiatan usaha mereka. Dananya dikelolaberdasarkan prinsip titipan (wadi'ah) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro.

a) Manfaat:

Keamanan, kemudahan berbisnis serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai dengan prinsip syariah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## b) Fasilitas

- Aman, karena diikutsertakan dalam program penjamin pemerintah
- Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara online
- Kemudahan bertransaksi bisnis sehari-hari
- Buku cek dan bilyet giro sebagai media penarikan
- Bonus sesuai dengan kebijakan bank
- Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima
- Tersedia layanan perbankan elektronik untuk kemudahan transaksi perbankan non tunai tanpa hambatan waktu maupun tempat.

**Produk Landing (Pembiayaan)**

## 1) KPR BRISyariah iB

## a) Deskripsi

Pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## b) Manfaat

- Skim pembiayaan adalah jual beli (murabahah) adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh bank dan nasabah (fixed margin)
- Uang muka ringan
- Jangka waktu maksimal 15 tahun
- Cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu
- Bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo

## c) Tujuan

*Pembelian property, terdiri dari pembelian sebagai berikut:*

- Rumah ready stock atau dalam proses pembangunan oleh developer (indent)
- Rumah bekas
- Rumah toko atau ruko dengan syarat tertentu
- Rumah kantor dengan syarat tertentu
- Apartement strata title dengan syarat tertentu
- Tanah dengan luas tertentu

*Pembangunan atau renovasi rumah*

- Bahan bangunan untuk pembangunan
- Bahan bangunan untuk perbaikan/renovasi
- Take over pembiayaan KPR

- Take over dari lembaga keuangan konvensional

## 2) Pembiayaan KUR iB Syariah

Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) adalah pembiayaan untuk masyarakat kecil yang memiliki usaha dengan akad murabahah (Jual beli). Akad murabahah yaitu jual beli yang dilakukan antara bank syariah dan nasabah dengan margin per tahun setara dengan yang ditetapkan pemerintah. Dimana pemerintah menetapkan margin untuk pembiayaan KUR sebesar 9% per tahun. Dalam pembiayaannya BRISyariah akan menyalurkan dana KUR 500 miliar dengan skala mikro Rp.25.000.000 per nasabah.

### **Persyaratan calon debitur KUR Mikro iB BRISyariah :**

- Individu (perorangan) yang melakukan usaha produktif dan layak
- Telah melakukan usaha secara aktif minimal 6 bulan
- Persyaratan Administrasi:
  - ✓ Identitas berupa E-KTP (Jika sudah menikah photocopy KTP suami Istri)
  - ✓ Kartu Keluarga
  - ✓ Surat Nikah (Jika sudah menikah)
  - ✓ Surat ijin usaha

### **Ketentuan dan Syarat Pembiayaan KUR Mikro iB syariah**

- Besar pembiayaan maksimal Rp.25.000.000 per nasabah
- Jenis pembiayaan:
  - ✓ pembiayaan modal kerja jangka waktu maksimal 3 (tiga) tahun

#### **Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
- Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- ✓ pembiayaan investasi jangka waktu maksimal 5 tahun

c) tidak ada biaya administrasi.

#### **Prosedur/Mekanisme cara Pengajuan KUR Mikro iB BRISyariah**

- a) pemohon mengajukan surat permohonan KUR kepada bank BRISyariah dengan melampiri dokumen seperti legalitas usaha (jika ada), perizinan usaha, catatan keuangan, dan sebagainya.
- b) Kemudian bank BRI Syariah mengevaluasi/analisa kelayakan usaha untuk berdasarkan permohonan UMKMK tersebut.
- c) Apabila menurut bank, usaha anda layak maka bank akan menyetujui permohonan kur. Keputusan pemberian KUR sepenuhnya kewenangan BANK
- d) Bank dan debitur menandatangani perjanjian kredit
- e) Debitur wajib membayar angsuran untuk pengembalian KUR Kepada Bank BRI Syariah sampai lunas

#### **3) KMG BRISariah iB**

Salah satu produk untuk memenuhi kebutuhan karyawan khususnya karyawan dari kesejahteraan karyawan (EmBP), dimana produk ini dipergunakan untuk berbagai keperluan kebutuhan multi guna tanpa jaminan, proses mudah dan cepat khusus pegawai dan karyawan swasta dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan program kesejahteraan karyawan (EmBP). Peningkatan tersebut dikontribusi dari kerjasama dengan berbagai perusahaan dan juga pembiayaan karyawan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

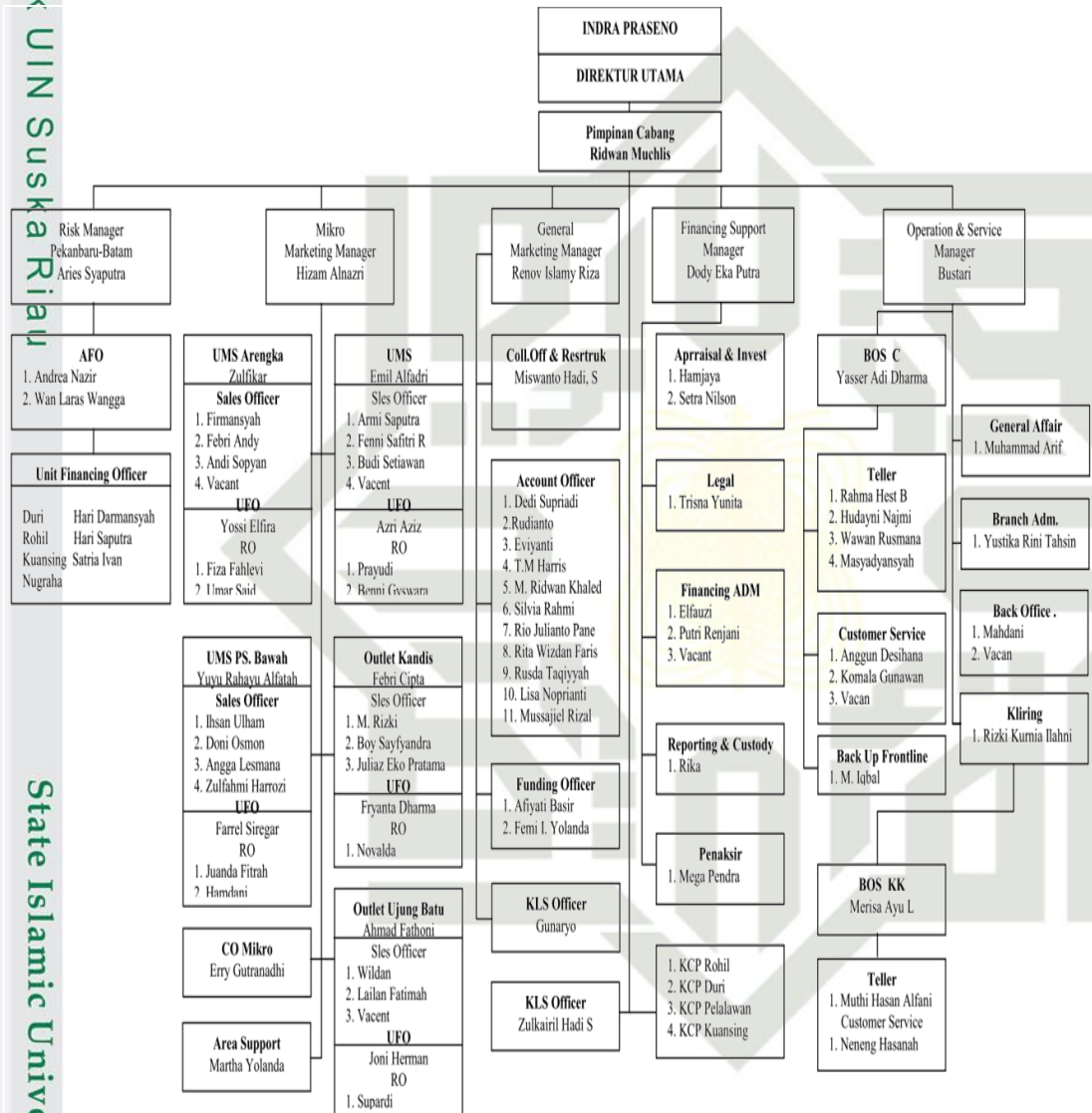
#### **Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## Struktur Organisasi BRI Syariah KC Pekanbaru

- b. perusahaan yang bekerjasama dengan PT BRISyariah dalam program



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### **Uraian Tugas PT. Bank Syariah Mandiri**

Dilihat dari struktur organisasi maka terdapat pembagian tugas, wewenang serta tanggung jawab yang telah terstruktur. Hal ini untuk memperlancar serta mempermudah jalannya pekerjaan dalam aktivitas perbankan sehari-hari. Adapun dari struktur organisasi di atas dapat dijelaskan beberapa item penting mengenai pembagian tugas, wewenang serta tanggung jawab, yang antara lain sebagai berikut :

#### **1. Pimpinan Cabang**

adalah struktur tertinggi di kantor cabang pembantu yang bertanggung jawab atas berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang pembantu dan membawahi keseluruhan manager, baik itu bisnis maupun operasional.

#### **2. Operasion & Service Manager**

#### **3. B.O.S**

Tugas BOS melanjutkan (follow up) atas suatu transaksi bank yang dilakukan nasabah pada front office.

Tugas BOS secara umum adalah:

- Membuat laporan data transaksi
- Analisa kredit
- Accounting
- Controlling

#### **Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- IT system
- Dan lain-lain yang berhubungan dengan catat mencatat.

#### 4. Customer Service

Memberikan pelayan pada setiap tamu atau nasabah dengan baik dan sopan serta memberikan informasi yang dibutuhkan secara jelas dan ramah, baik pada saat berhadapan langsung ataupun melalui telpon serta membantu tugas sales assistant dalam mengkoordinasikan keperluan nasabah.

#### 5. Teller

Melakukan kegiatan penerimaan dan pengeluaran uang tunai dari atau kepada nasabah maupun pihak lain, mengatur menyusun dan menyimpan uang, melaporkan ketersediaan dan kondisi fisik kas kepada operation officer serta melakukan input transaksi kas atau pencatatan lainnya.

#### 6. Back Office

#### 7. General Affair

#### 8. Branch Administration

- Menginput data pencairan.
- Menginput data asuransi.
- Cek file legal pembiayaan dan pencairan.
- Menyimpan file legal pembiayaan dan jaminan.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



- e) Membuat laporan LBUS (Laporan Bank Umum Syariah) dan SID (Sistem Informasi Debitur).
- f) Monitoring asuransi kebakaran, asuransi jiwa dan asuransi kendaraan
- g) Memastikan pengangkatan jaminann

## 9. Security

Tugas dan tanggung jawab security:

- Menjaga dan memastikan lingkungan kantor agar selalu dalam kondisi aman dan terkendali.
- Memastikan inventaris kantor terjaga dengan baik dan seluruh rungan kerja dalam kondisi aman.
- Membantu pelayanan kepada nasabah pada saat jam operasional.
- Memastikan pertukaran sift jaga berjalan dengan lancar
- Mengadministrasikan penggunaan kendraan kantor dan surat izin karyawan yang bertugas keluar kantor.
- Mengadministrasikan seluruh mutasi kegiatan selama penjagaan.
- Menjaga merawat dan mengoperasikan mesin genset, termasuk memastikan ketersediannya BBM.
- Memastikan penggunaan listrik diluar jam operasional secara efektif dan efesien.
- Memastikan kondisi kendaraan nasabah dalam keadaan aman dan diparkir dengan tertib.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 10. Pramubakti

Tugas Utama Pramubakti:

- Menjaga kebersihan dan perawatan gedung beserta fasilitas dan inventaris kantor.
- Menjawab telepon masuk pada meja operator dengan benar
- Memastikan sarana dan prasarana kantor dapat berfungsi dengan baik.
- Menjaga dan memelihara sepeda motor kantor, serta ketersediaan BBM.
- Memastikan ketersediaan konsumsi bagi karyawan yang berkerja lembur.

Tugas dan tanggungjawab Mikro Financing Sales yaitu:

- a) Membuat surat pengajuan BI *checking* kepada cabang pembantu untuk verifikasi calon nasabah.
- b) Membuat surat penolakan permohonan pembiayaan kepada nasabah.
- c) Memastikan dokumen pembiayaan telah lengkap sebelum dicairkan.
- d) Menyampaikan kepada Pelaksana Marketing Mikro (PMM) untuk melengkapi dokumen nasabah sebagai proses pencairan pembiayaan.
- e) Membuat akad dan arsip lainnya untuk persiapan akad serta pengikatan agunan.
- f) Membuat surat peringatan kepada nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran.
- g) Mengoptimalkan hubungan antara nasabah dan bank serta memberikan pelayanan yang baik.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB III

### LANDASAN TEORI

#### A. Strategi pemasaran

##### 1. Pengertian strategi

Strategi merupakan rencana masa panjang, diikuti tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu, yang umumnya adalah “kemenangan”. Asal kata “strategi berasal dari bahasa Yunani “strategis”.

Strategi merupakan rencana yang disatukan, luas dan berintegritas yang menghubungkan keunggulan dengan tantangan lingkungan, dirancang untuk memastikan tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat (Glueck dan Jauch).

Pengertian strategi secara umum:

- a. Strategi adalah proses penentuan rencana pemimpin puncak berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan cara/upaya bagaimana agar tujuan dapat dicapai.
- b. Strategi adalah proses menentukan adanya perencanaan terhadap top manajer yang terarah pada tujuan jangka panjang perusahaan, disertai penyusunan upaya bagaimana agar mencapai tujuan yang diharapkan.

Pengertian strategi secara khusus:



- a. Strategi merupakan tindakan yang bersifat senantiasa meningkat, terus-menerus, dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan pelanggan di masa depan. Strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti. Perusahaan perlu mencari kompetensi inti dalam bisnis yang dilakukan.
- b. Strategi merupakan tindakan yang bersifat terus-menerus, mengalami peningkatan yang dilakukan sesuai sudut pandang tentang apa yang diinginkan serta diharapkan oleh konsumen di masa depan. Dengan strategi ini maka ada yang hampir dimulai dari apa yang selalu untuk bisa terjadi ada suatu kecepatan berinovasi pada pasar yang baru dan juga perubahan pola konsumen yang sangat memerlukan kemampuan inti, maka hendaknya perusahaan perlu mencari dan mengambil kemampuan inti/kompetensi inti dalam bisnis yang dilakukan.<sup>15</sup>

## 2. Pengertian Pemasaran

Sering didengar banyak orang berbicara mengenai penjualan, pembelian, transaksi, dan perdagangan; tetapi apakah istilah ini sama dengan apa yang dimaksudkan dengan pemasaran? Masih banyak diantara kita, menafsirkan pemasaran tidak seperti

<sup>15</sup> Sedarmayanti, Manajemen Strategi, Bandung: PT Refika Aditama, 2014, h. 2.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

seharusnya. Timbulnya penafsiran yang tidak tepat ini terutama disebabkan karena masih banyaknya di antara kita yang belum mengetahui dengan tepat definisi tentang pemasaran tersebut. Kesalahan pengertian ini menimbulkan pandangan yang keliru tidak hanya tentang kegiatan yang terdapat dalam bidang pemasaran, tetapi juga tentang tugas seorang tenaga pemasaran.

Apabila masyarakat berbicara mengenai pemasaran, umumnya yang dimaksudkan adalah permintaan atau pembelian dan harga. Sedangkan apabila seorang tenaga penjualan atau manajer penjualan berbicara mengenai pemasaran, sebenarnya yang dibicarakan adalah penjualan. Bagi seorang manajer toko serba ada, pemasaran diartikannya sebagai kegiatan pengeceran (retailing) atau penjajakan (merchandising). Dari uraian di atas, terlihat bahwa istilah pemasaran yang dibicarakan sebenarnya terbatas hanya pada satu bagian dari kegiatan pemasaran yang menyeluruh. Pada dasarnya pembatasan di atas berada dalam lingkup kegiatan atau aktivitas yang berkaitan dengan usaha untuk menyerahkan barang atau jasa yang dihasilkannya pada suatu tingkat harga yang dapat memberikan keuntungan padanya.

Penafsiran yang sempit tentang pemasaran ini terlihat pula dari definisi *American Association* 1960, yang menyatakan pemasaran adalah hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen sampai konsumen. Disamping penafsiran ini terdapat pula pandangan yang lebih luas, yang menyatakan pemasaran

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

merupakan proses kegiatan yang mulai jauh sebelum barang/bahan-bahan masuk dalam proses produksi. Dalam hal ini produk ini dihasilkan, seperti keputusan mengenai produk yang dibuat, pasarnya, harga, dan promosinya.

Pandangan yang sempit dalam pengertian pemasaran menyebabkan banyak pengusaha atau dunia usaha masih berorientasi pada produksi atau berpikir dari segi produksi. Mereka menekankan produk apa yang dapat dihasilkan, bukan produk apa yang dapat dipasarkan. Produk yang diusahakan oleh perusahaan, dirancang oleh tenaga rekayasa atau insinyur, diolah atau dihasilkan oleh orang-orang produksi, kemudian diterapkan harganya atas dasar kalkulasi biaya oleh tenaga akuntan atau keuangan dan diserahkan kepada manajer penjualan untuk dijual.

Pengertian lain adalah yang menyatakan pemasaran sebagai usaha untuk menyediakan dan menyampaikan barang dan jasa yang tepat kepada orang-orang yang tepat pada tempat dan waktu serta harga yang tepat dengan promosi dan komunikasi yang tepat. Pengertian atau definisi ini memberikan suatu gagasan kegiatan tertentu yang dilakukan oleh para tenaga pemasaran.

Disamping pengertian yang telah disebutkan diatas, terdapat pengertian yang sering digunakan dalam pembahasan tentang pemasaran.

Pengertian tersebut menyatakan pemasaran sebagai kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Berdasarkan pengertian ini,

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



pembahasan yang tegas, terkait dengan kegiatan pemasaran yang berlaku universal.<sup>16</sup>

Asosiasi pemasaran Amerika memberikan definisi formal yaitu “Pemasaran adalah satu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya”.

Kotler dan AB Susanto memberikan definisi pemasaran adalah “suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain”. Definisi ini berdasarkan pada konsep inti: kebutuhan, keinginan, dan permintaan; produk; nilai, biaya dan kepuasan; pertukaran, transaksi, dan hubungan pasar; pemasaran dan pemasar.

Sehingga secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan.

Konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan adalah perusahaan tersebut harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan, dan mengomunikasikan nilai

<sup>16</sup> Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011, h. 2-5

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pelanggan kepada pasar sasaran terpilih. Konsep inti dari kegiatan pemasaran ialah;

a. Kebutuhan, keinginan dan permintaan

Konsep paling dasar yang melandasi pemasaran adalah kebutuhan manusia. Manusia mempunyai kebutuhan yang kompleks.

➤ Kebutuhan secara umum terbagi atas kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Semua ini termasuk kebutuhan fisik dasar akan makanan, pakaian, keamanan; kebutuhan sosial akan rasa memiliki kasih sayang; dan kebutuhan individual akan pengetahuan dan menngungkapkan diri. Semua kebutuhan ini tidak diciptakan oleh pemasar, semuanya merupakan bagian mendasar manusia.

➤ Keinginan adalah bentuk kebutuhan yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual. Manusia mempunyai keinginan yang nyaris tanpa batas tetapi sumber daya yang dimilikinya terbatas. Jadi, mereka memilih produk dengan manfaat yang mampu memberikan kepuasan paling tinggi untuk sumber daya yang mereka miliki. Masalah yang muncul dalam ilmu ekonomi adalah keinginan yang tak terbatas namun dibatasi oleh sumber daya yang terbatas, sehingga timbulah masalah kelangkaan akibat yang terjadi antara keinginan dan sumber daya.

➤ Permintaan adalah keinginan manusia yang didukung oleh daya beli. Keinginan dapat berubah menjadi permintaan bilamana disertai dengan daya beli. Konsumen memandang produk sebagai kumpulan manfaat dan memilih produk yang memberikan kumpulan terbaik untuk uang yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mereka keluarkan. Setiap orang dapat memiliki banyak keinginan, namun tidak semua keinginan tersebut menjadi suatu permintaan apabila tidak disertai dengan daya beli atas keinginan tersebut.

Produk (jasa dan barang)

- b. Produk adalah suatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Istilah produk mencakup barang fisik, jasa, dan berbagai sarana lain yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Proses mendefinisikan produk ini akan mempengaruhi strategi pemasaran yang akan digunakan, sebab pemasaran barang akan berbeda dengan pemasaran jasa.

Perusahaan harus mampu menciptakan suatu produk yang mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta yang mampu memberikan kepuasan paling tinggi terhadap konsumen. Produk yang berkualitas tinggi akan mampu memberikan kepuasan lebih tinggi kepada konsumen. Produk yang dijual pada industri perbankan adalah produk yang sifatnya jasa, sehingga pemasar harus mampu melakukan inovasi pemasaran yang cocok untuk pemasaran jasa.

- c. Nilai, biaya, dan kepuasan

Nilai produk mempunyai dampak langsung pada prestasi produk dan kepuasan pelanggan. Nilai dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara nilai yang dinikmati pelanggan karena memiliki

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



menggunakan suatu produk dan biaya untuk memiliki produk. Nilai disini ada yang diartikan nilai nominal, yaitu harga dari produk tersebut. Sementara kepuasan pelanggan adalah apa yang didapat oleh konsumen dibandingkan dengan persepsi konsumen atas produk tersebut.

d. Pertukaran, transaksi, dan hubungan

Pertukaran merupakan konsep inti dari pemasaran, mencakup perolehan produk yang diinginkan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai gantinya. Supaya muncul suatu potensi pertukaran, lima persyaratan berikut harus dipenuhi;

1. Sekurang-kurangnya ada dua pihak yang melakukan pertukaran.
2. Masing-masing pihak memiliki sesuatu produk yang bernilai untuk ditukarkan dengan pihak lain
3. Masing-masing pihak mampu berkomunikasi dan menyerahkan sesuatu.
4. Masing-masing pihak bebas untuk menerima atau menolak tawaran untuk melakukan pertukaran Masing-masing pihak yakin bertransaksi merupakan cara yang tepat dan diinginkan.

e. Pasar

Konsep pertukaran mengarah ke konsep suatu pasar, dimana pasar adalah perangkat pembeli yang aktual dan potensial dari

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sebuah produk. Ukuran suatu pasar tergantung pada jumlah orang yang menunjukkan kebutuhan, mempunyai sumber daya untuk terlibat dalam pertukaran dan bersedia menawarkan sumber daya. Untuk mencapai pasar sasaran, ada tiga jenis saluran pemasaran yang dapat digunakan, yaitu saluran komunikasi, saluran distribusi, dan saluran jasa. Saluran komunikasi digunakan untuk menyerahkan dan menerima pesan dari pembeli sasaran. Saluran komunikasi meliputi surat kabar, radio, reklame, dan berbagai media lainnya. Saluran distribusi digunakan untuk memamerkan atau menyerahkan produk fisik atau jasa kepada pembeli atau pengguna, termasuk distributor, subdistributor, grosir, agen dan pengecer. Saluran jasa digunakan untuk melakukan transaksi dengan pembeli potensial, mencakup pergudangan, perusahaan angkutan, perbankan, dan perusahaan yang memudahkan transaksi

f. . Pemasaran, pemasar, dan prospek

Pemasaran berarti mengolah pasar untuk menghasilkan pertukaran dengan tujuan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Dalam situasi biasa pemasaran mencakup melayani pasar pengguna akhir bersama pesaing. Perusahaan dan pesaing mengirimkan produk dan pesan mereka langsung kepada konsumen atau lewat perantara pemasaran kepada pengguna akhir. Sehingga pemasaran titik kuncinya adalah proses pertukaran yang terjadi dapat berjalan apabila adanya kehadiran seorang

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tenaga pemasar. Jika suatu pihak lebih aktif dalam mengusahakan terjadinya pertukaran dibandingkan dengan pihak lain, kita menamakan pihak pertama sebagai pemasar dan pihak kedua sebagai prospek atau calon pembeli.

Pemasar adalah pihak yang memasarkan atau menawarkan manfaat suatu produk kepada pihak lain yang menjadi pasar sasaran dari produk tersebut. Sementara prospek adalah pihak lain yang merupakan target pasar potensial dari produk yang ditawarkan oleh pemasar.<sup>3</sup>

Philip Kotler dan Gary Armstrong membagi tiga tahapan besar berikut dalam pemasaran:

- a. Segmentasi, yaitu membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang membedakan atas kebutuhan, karakteristik, atau tingkah laku berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran terpisah.
- b. Targeting, yaitu proses mengevaluasi daya tarik setiap segmen pasar dan memilih satu atau beberapa segmen pasar untuk dimasuki.
- c. Positioning, yaitu menetapkan pemosisian bersaing untuk produk/jasa dan menciptakan bauran pemasaran yang terinci

dengan mengatur agar suatu produk menduduki tempat yang jelas, berbeda, dan dikehendaki relative terhadap produk pesaing di dalam persepsi

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



konsumen sasaran, serta nilai unik atau nilai lebih yang menancap di benak konsumen.<sup>17</sup>

## B. Pemasaran

### 1. Pengertian

Menurut Philip Kotler mendefinisikan pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Dalam hal ini pemasaran merupakan proses pertemuan antara individu dan kelompok dimana masing-masing pihak ingin mendapatkan apa yang mereka butuhkan/inginkan melalui tahap penciptaan, penawaran dan pertukaran.<sup>18</sup>

Hair Jr. berpendapat bahwa pemasaran merupakan proses perencanaan dan pelaksanaan konsep pemberian harga, promosi, dan pendistribusian produk, pelayanan, dan ide yang ditujukan untuk menciptakan kepuasan diantara perusahaan dan para pelanggannya.<sup>19</sup>

Manajemen pemasaran adalah tingkat persaingan dalam dunia usaha menuntut setiap perusahaan untuk lebih dapat mengunggulkan segala kemampuannya dalam memasarkan produk atau jasa yang ditawarkan. Setiap kegiatan tersebut memerlukan sebuah konsep pemasaran

<sup>17</sup> Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 6-12

<sup>18</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 61.

<sup>19</sup> Muchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 341

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang mendasar agar efektif dan efisien sesuai dengan orientasi perusahaan terhadap pasar.<sup>20</sup>

Secara umum pengertian pemasaran bank adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan.<sup>21</sup>

### Tujuan Pemasaran

Dalam praktiknya tujuan suatu perusahaan dapat bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya hanya bersifat sementara dan juga dilakukan sebagai langkah untuk mencapai tujuan jangka panjang. Demikian pula dalam hal menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki banyak kepentingan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Secara umum tujuan pemasaran bank adalah untuk :

1. Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
2. Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak untuk pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui ceritanya (getuk tular).

<sup>20</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers), h. 3

<sup>21</sup> Fasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 63

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
4. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien<sup>22</sup>

### 3. Pemasaran Dalam Islam

Dalam kaidah Islam pemasaran yang baik adalah praktik pemasaran yang dilandasi oleh kaidah dan nilai-nilai Islam serta tidak bertentangan dengan sumber hukum Islam. Menurut Alom dan Haque *Islamic Marketing* adalah proses dan strategi dalam rangka memenuhi kebutuhan melalui produk dan jasa yang halal dalam prinsip saling rela guna mencapai kesejahteraan bagikedua belah pihak yaitu pembeli dan penjual baik terpenuhinya kesejahteraan secara material dan spiritual, dunia dan akhirat<sup>23</sup>

Secara umum, Kertajaya menyatakan bahwa pemasaran syariah adalah strategi bisnis, yang harus memayungi seluruh aktivitas dalam sebuah perusahaan, meliputi seluruh proses, menciptakan, menawarkan, pertukaran nilai, dari seorang produsen, atau satu perusahaan, atau perorangan, yang sesuai dengan ajaran islam<sup>24</sup>

Pemasaran merupakan proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan

<sup>22</sup> Asmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 67.

<sup>23</sup> Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah (Teori, Filosofi, dan Isu-Isu Kontemporer)*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), h.130.

<sup>24</sup> Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 343

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk-produk yang bernilai dengan pihak lain dengan cara menguntungkan semua pihak. Para pemasar dapat menyelamatkan hidup orang lain dari kesulitan memperoleh barang yang dibutuhkan. Allah Swt. berfirman dalam QS. Ash Shaff (61:10):<sup>25</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ

Referensi: <https://tafsirweb.com/10882-surat-as-shaff-ayat-10.html>

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu Aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkanmu dari azab yang pedih?” Karakteristik pemasaran syariah terdiri dari beberapa unsur yaitu ketuhanan, etis, realistis, dan humanistik.

#### 1. Ketuhanan (*Rabbaniyah*)

Theistis atau ketuhanan atau *rabbaniyah* adalah suatu keyakinan yang bulat, bahwa semua gerak-gerik manusia selalu berada dibawah pengawasan Allah Swt. Oleh sebab itu, semua insan harus berperilaku sebaik mungkin, tidak berperilaku licik, suka menipu, mencuri milik orang lain suka memakan harta orang lain dengan cara yang batil dan sebagainya.

<sup>25</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: Gramedia, 2012), h.20.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Karakteristik theistis inilah yang membekali pelaku pemasaran dengan iman. Iman yang membuat pelaku bisnis menjalankan bisnisnya secara sehat<sup>26</sup>

## 2. Etis (*Akhlaqiah*)

Etis atau *akhlaqiah* artinya semua perilaku berjalan diatas norma etika yang berlaku umum. Berperilaku yang baik dalam praktik pemasaran merupakan perintah Allah Swt. Karena dengan perilaku yang dipandu dengan akhlak seorang *marketer* termasuk orang yang suci dan selalu ingat kepada akhirat sebagaimana firman Allah Swt. QS. As-Shaad (38:46)

الدَّارِ

Referensi: <https://tafsirweb.com/8532-surat-shad-ayat-46.html>

Artinya: “*sungguh, kami telah menyucikan mereka dengan (menganugerahkan) akhlak yang tinggi kepadanya yaitu selalu mengingatkan (manusia) kepada negeri akhirat.*

## 3. Realistis (*Al-Waqiiyyah*)

Realistis atau *al-waqiiyyah* artinya sesuai dengan kenyataan, jangan mengada-ada apalagi menjurus kepada kebohongan<sup>27</sup>

## 4. Humanistis (*Al-Insaniyah*)

<sup>26</sup> Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah (Teori, Filosofi, dan Isu-Isu Kontemporer)*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), h.186.

<sup>27</sup> Muchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 350.

*Insaniyyah* berasal dari kata insan yang berarti manusia. Secara sederhana kata *insaniyyah* bisa diartikan manusiawi. Keistimewaan dari pemasaran syariah adalah sifat humanis universal. Nilai humanis ini menuntun *marketer* untuk menjaga tali persaudaraan, saling mengenal, menolong, membantu, dan berprasangka baik sesama pelaku bisnis sehingga tercipta keharmonisan antara pelaku bisnis<sup>28</sup>.

### C. Pembiayaan

#### 1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana, pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan wajib untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan Pembiayaan.

bank diberikan oleh bank syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, return atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain

<sup>28</sup> Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah (Teori, Filosofi, dan Isu-Isu Kontemporer)*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), h.192.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



sesuai dengan akad-akad yang disediakan di bank syariah. Dalam Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan penjamin pinjaman antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Di dalam perbankan syariah, istilah kredit tidak dikenal, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan. Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Sifat pembiayaan, bukan merupakan utang piutang, tetapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha. Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu dengan hukum Islam<sup>29</sup>

## 2. Tujuan Pembiayaan Mikro

Secara umum tujuan pembiayaan ditingkat mikro sebagai berikut:

<sup>29</sup> Pundji Anoraga, Manajemen Bisnis, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004, h. 220-223

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya: sumber daya ekonomi dapat berkembang dengan melakukan mixing antarsumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

- a. Profitability yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. Safety yakni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan Profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

Dalam kaitan Profitabilitas dan keamanan Bank, Bank syariah cenderung memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki tingkat kemampuan bayar, dan juga nasabah yang berpeluang memberikan keuntungan terhadap bank. Kecuali dalam kondisi tertentu, misalnya dalam rangka memaksimalkan dana yang terserap, maka Bank syariah tidak terlalu berfikir untuk mendapatkan keuntungan langsung yang besar dari masyarakat, melainkan bagaimana

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



volume pembiayaan yang besar. Dengan demikian diharapkan oleh bank akan juga memberikan akumulasi keuntungan yang besar terhadap bank.

Secara khusus, Bank juga memiliki tujuan tertentu dalam proses pembiayaan. Dalam bukunya Muhammad menyebutkan bahwa Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan bank syariah adalah untuk memenuhi

kebutuhan stakeholder, yakni:

- a. **Pemilik** Pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank.
- b. **Pegawai** Para pegawai berharap memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelola.
- c. **Masyarakat**
  1. Pemilik dana Masyarakat pemilik dana mengharapkan dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.
  2. Debitur yang bersangkutan Dengan adanya pembiayaan, para debitur terbantu menjalankan usahanya disektor produktif atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya.
  3. Masyarakat konsumen
  4. Masyarakat konsumen memperoleh barang-barang yang dibutuhkan
- d. **Pemerintah**

Dengan menyediakan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan memperoleh

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank

Dari penyaluran pembiayaan, bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahannya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

### 3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh Bank syariah secara umum berfungsi untuk:

- a. Meningkatkan daya guna uang Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna sesuatu usaha peningkatan produktivitas. Para usaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas usaha/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru. Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah idle (diam) dan disalurkan untuk usaha-

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun masyarakat.

b. Meningkatkan daya guna barang

1. produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility bahan tersebut meningkat. Contoh peningkatan utility kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa.
2. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dsb. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga kegunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Hal ini selaras dengan pengertian bank selaku “Money creator”. Penciptaan uang selain dengan cara substitusi; penukaran uang kartal yang disimpan digiro dengan uang giral, maka ada juga exchange of claim yaitu bank memberikan pembiayaan dalam bentuk uang giral. Disamping itu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



dengan cara transformasi yaitu bank membeli surat-surat berharga dan membayarnya dengan uang giral.

- d. Menimbulkan kegairahan berusaha Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.
- e. Stabilitas ekonomi Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi diarahkan pada usaha-usaha:
  - Pengendalian inflasi
  - Peningkatan ekspor
  - Rehabilitasi prasarana
  - Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.
- f. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata di kembalikan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan earnings (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara. Dengan itu semakin efektifnya kegiatan sewa semesta kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

akan dihemat devisa keuangan negara, akan diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun ke sektor-sektor lain yang lebih berguna.

Dari fungsi diatas bisa dikatakan bahwa, masyarakat yang memiliki uang berlebih dan titipkan di bank maka uang tersebut akan dimanfaatkan oleh orang lain untuk usaha, sehingga mendapatkan hasil. Hasil tersebut yang kemudian diberikan sesuai proporsi dan nisabah yang di tentukan kepada nasabah penyimpan dana dan juga bank sebagai pengelola. Selain itu dengan keuntungan yang dimiliki oleh Bank maka bank bisa memberikan pembiayaan Cuma-Cuma (pembiayaan kebajikan) kepada yang membutuhkan karena terbatasnya sarana dan prasarana yang dimiliki untuk meningkatkan perekonomiannya. Hal itulah menjadikan perekonomian menjadi tumbuh dan berkembang. Nasabah yang mendapatkan pembiayaan dari Bank syariah mampu meningkatkan usahanya, baik itu barang produksi, perdagangan, pertanian dan lain-lain, dimana mampu menghasilkan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat, membantu meningkatkan persediaan kebutuhan masyarakat, sehingga meminimalisir import, dimana kebutuhan yang dibuat dan diproduksi oleh negara lain. Peningkatan pendapatan masyarakat berarti meningkatkan peredaran uang yang meningkat, baik itu melalui cek, giro maupun currency.

Fungsi lain pembiayaan di bank syariah sebagai alat ekonomi internasional. Hal ini lebih disebabkan oleh transaksi perekonomian tidak hanya terjadi dalam negeri. Nasabah yang memiliki usaha ekspor maupun

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

import baik bahan baku, setengah jadi, maka membutuhkan transaksi pembiayaan sesuai dengan kebutuhan dengan berbagai kemudahan yang diberikan oleh bank syariah. Mengingat Bank syariah sifatnya mendunia, apa lagi suburnya Bank syariah diawali dari negara Bahrain, Arab, Malaysia dan lain-lain

#### 4. Manfaat pembiayaan

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain: manfaat pembiayaan bagi bank, debitur pemerintah, dan masyarakat luas.

##### a. Manfaat pembiayaan bagi bank

1. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah).
2. Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.
3. Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa. Salah satu kewajiban debitur yaitu membuka rekening (giro wadiah, tabungan wadiah, atau tabungan mudharabah) sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Sehingga

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah, secara tidak langsung juga telah memasarkan produk pendanaan maupun produk pelayanan jasa bank.

4. Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai usaha lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha. Pegawai bank semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai sektor usaha sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai.
- b. Manfaat pembiayaan bagi debitur
  1. Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan, dapat membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.
  2. Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relative murah, misalnya biaya provisi.
  3. Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
  4. Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan wakalah, kafalah, hawalah, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya yang tepat.

c. Manfaat pembiayaan bagi pemerintah

1. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh pada peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan secara nasional.
2. Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter. Pembiayaan diberikan pada saat dana bank berlebihan atau dengan kata lain pada saat peredaran uang di masyarakat terbatas. Pemberian pembiayaan ini dapat meningkatkan peredaran uang di masyarakat akan bertambah sehingga arus barang juga bertambah. Sebaliknya, dalam hal peredaran uang di masyarakat meningkat, maka pemberian pembiayaan dibatasi, sehingga peredaran uang di masyarakat dapat dikendalikan, sehingga nilai uang dapat stabil.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan lapangan kerja terjadi karena nasabah yang mendapat pembiayaan terutama pembiayaan investasi atau modal kerja yang tujuannya untuk meningkatkan volume usaha, tentunya akan menyerap jumlah tenaga kerja. Penyerapan jumlah tenaga kerja akan meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional.
  4. Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan negara, yaitu pendapatan pajak antara lain: pajak pendapatan dari bank syariah, dan pajak pendapatan dari nasabah.
- d. Manfaat pembiayaan bagi masyarakat luas
1. Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.
  2. Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaries, asuransi. Pihak ini diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



3. Penyimpan dana kan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
4. Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan dalam bertransaksi jasa.

#### D. Akad Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan dalam bentuk pendanaan kepada calon nasabah, akad yang digunakan dalam pembiayaan mikro adalah akad *murabahah*. Pihak bank langsung memberikan kebutuhan atau keperluan yang dibutuhkan oleh nasabah pembiayaan mikro dan kemudian menjualnya kepada nasabah kemudian memberikan dengan harga modal ditambah dengan margin yang telah di sepakati.

*Murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin). Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dengan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan syariah *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi*

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

*tsamanajil, atau muajjal*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sementara pembayaran dilakukan secara tangguh/cicilan.<sup>30</sup>

Dalam fiqh Islam, *murabahah* yaitu suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.<sup>31</sup> Sedangkan menurut Fatwa DSN-MUI No. 04 Tahun 2000, *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba<sup>32</sup>

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<sup>30</sup> diwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 98

<sup>31</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2008), h.81

<sup>32</sup> Fatwa DSN-MUI No. 04 Tahun 2000 Tentang *Murabahah*

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan sebagaimana telah di paparkan di halaman-halaman sebelumnya tentang strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT Bank BRI Syariah kantor cabang Pekanbaru yaitu:

1. Melakukan *segmentasi*, dalam hal ini *marketing* menawarkan produknya lebih memfokuskan kepada kelompok UMKM, pasar tradisional dan pengusaha individual atau individual yang biasa menggunakan badan hukum, pekerja dan pemilik usaha
2. Melakukan strategi untuk menghindari kendala yang dihadapi pada setiap kendala yang terjadi pada pembiayaan mikro pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

### B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian penulis sampaikan diatas, maka penulis memberikan saran kepada Bank BRI Syariah Kantor cabang Pekanbaru yang sifatnya membangun dan semoga bermanfaat untuk Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru. Saran penulis mengenai strategi pemasaran produk pembiayaan mikro pada PT Bank BRI Syariah adalah:

1. Dalam segmentasi pasar lebih mempromosikan kepada siapa yang ingin melakukan pengembangan usaha untuk menjadi lebih luas sehingga dapat menambah pemasukan dari bri sendiri



2. Setelah mendapatkan nasabah yang ditargetkan sebaiknya bank syariah tetap menjaga hubungan baik dengan nasabah. Apabila tidak menjaga dengan baik. Bisa saja nasabah tersebut berpaling dan terjadinya kredit macet.
3. Meningkatkan kegiatan promosi di masyarakat maupun pedagang kaki lima yang membutuhkan modal usaha.
4. Penambahan karyawan itu penting dilakukan khususnya untuk petugas mention, guna menjaga kelancaran dalam kredit macet.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarma, 2011, *bank islam analisis fiqh dan keuangan*, Jakarta Utara: PT Raja Grafindo Persada
- Ashawi, Nur, 2017, *pemasaran syariah*, Depok, PT. Rajafindo persada
- Assauri Sofjan, 1995 *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers
- Budi, Setiawan, utomo, 2017, *Perbankan Syariah*, Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Alma Buchari , 2014 *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta
- Firdaus Team 2014, *Metode Penelitian Kombinasi*, Bandung : Alfabeta
- <https://tafsirweb.com/8532-surat-shad-ayat-46.html> Irawan, 1995, *Metode Penelitian Sosial*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Kasmir, 2004, *Pemasaran bank*, Jakarta :kencana
- Karim Adiwarman ,2011 *Bank Islam: Analisis Fiqh dan keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers
- Nafan, 2014, *ekonomi makro*, Yogyakarta : ruko jambusari
- Nurnasrina, 2012, *Perbankan Syariah I*, Pekanbaru : Suska Pers
- Moleong Lexy J, 2012, *metodologi penelitian kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Sugiono, 2013, *metode penelitian kualitatif, kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta
- Pandji Anoraga, 2004 *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PT Rineka Cipta
- Putra, Adiyes, 2019, *manajemen pembiayaan bank syariah*, Pekanbaru: Cahaya
- Setiawan budi , 2020, *wawancara*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim R

UIN SUSKA RIAU

- Soehartono Remy, Sultan, Syahdeini, 2007, *perbankan islam*, Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti
- Rivai Veithzal ,2012*Islamic Marketing*, Jakarta: Gramedia
- Sugiono, 2013, *metode penelitian kualitatif, kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## PENGESAHAN

Skripsi dengan judul, **STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMIAYAAN MIKRO PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU**, yang ditulis oleh :

Nama : ANDREY  
NIM : 01720614784  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :  
Hari / Tanggal : Senin, 29 Juni 2020  
Waktu : 08.00 WIB

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 8 Juli 2020

### TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua  
**Dr. Heri Sunandar, MCL.**

Sekretaris  
**Yuni Harlina, M.Sy.**

Penguji I  
**Darnilawati, SE., M.Si.**

Penguji II  
**Dr. Jenita, SE., MM**

Mengetahui :  
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

**Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag**  
NIP. 19580712 198603 1005

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### PENGESAHAN PERBAIKAN LAPORAN AKHIR

Skripsi dengan judul, **STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMIAYAAN MIKRO PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU** yang ditulis oleh :

Nama : ANDREY  
NIM : 01720614784  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :  
Hari / Tanggal : Senin, 29 Juni 2020  
Waktu : 08.00 WIB

Telah di perbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 8 Juli 2020

**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua  
**Dr. Heri Sunandar, MCL.**

Sekretaris  
**Yuni Harlina, M.Sy.**

Penguji I  
**Darnilawati, SE., M.Si.**

Penguji II  
**Dr. Jenita, SE., MM**

Mengetahui,  
Kepala Bagian Tata Usaha  
Fakultas Syariah dan Hukum

**JALINUS.S.Ag**  
NIP. 197508012007011023

UIN SUSKA RIAU

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARI'AH AND LAW

Jl. H. R. Soebrandt No. 155 KM. 15 Tuahmadani Tampan - Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp / Fax. 0761-562052  
Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

Nomor : Un.04/F.I/PP.00.9/576/2020  
Sifat : Biasa  
Lamp. : 1 (Satu) Proposal  
Hal : Mohon Izin Riset

Pekanbaru.23 Januari 2020

Kepada  
Yth. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP  
Provinsi Riau

*Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum  
Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama : ANDREY  
NIM : 01720614784  
Jurusan : Perbankan Syariah D3  
Semester : VI (Enam)  
Lokasi : PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul  
:Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah  
Kantor Cabang Pekanbaru

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai  
tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan  
memberikan izin guna terlaksana riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

a.a. Rektor  
Dekan  
Dr. Drs. H/ Hajar., M.Ag  
NIP. 19580712 198603 1 005

Tembusan :  
Rektor UIN Suska Riau

UIN SUSKA RIAU



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Nomor : B. 778-KC-PKB/04/2020  
Lampiran : -

Pekanbaru, 02 April 2020

Kepada Yth :  
Fakultas Syariah dan Hukum  
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau  
Di  
Tempat

### Perihal : Surat Keterangan Penelitian

yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa:

Nama : ANDREY  
Program : Perbankan Syariah DIII  
Universitas : Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Benar telah melakukan penelitian di BRISyariah KC Pekanbaru dengan Judul Penelitian "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro pada PT Bank BRISyariah Kantor Cabang Pekanbaru".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

PT. BANK BRISyariah  
KANTOR CABANG PEKANBARU

   
Dody Eka Putra  
Operation Service Manager

UIN SUSKA RIAU

Tandatangan : - Arsip

Bank BRISyariah

Jl. Arifin Ahmad No. 7-9  
Pekanbaru

T 0761-6700081  
F 0761-6700085

www.brisyariah.co.id

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dianggap mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim R



## PEMERINTAH PROVINSI RIAU DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I dan II Komp. Kantor Gubernur Riau  
Jl. Jend. Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39064 Fax. (0761) 39117 PEKANBARU  
Email : dpmptsp@riau.go.id



1.04.02.01

### REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMTSP/NON IZIN-RISSET/30087  
TENTANG

### PELAKSANAAN KEGIATAN RISSET/PRA RISSET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN LTA

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat Permohonan Riset dari Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : Un.04/F.I/PP.00.9/576/2020 Tanggal 23 Januari 2020 dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

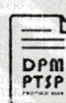
1. Nama ANDREY
2. NIM / KTP 01720614784
3. Program Studi PERBANKAN SYARIAH
4. Jenjang DIPLI
5. Alamat PEKANBARU
6. Judul Penelitian STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU
7. Lokasi Penelitian PT. BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.
2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.
3. Kepada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di Pekanbaru  
Pada Tanggal 23 Januari 2020



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)  
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
PROVINSI RIAU

#### Tembusan :

Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
2. Direktur PT. Bank BRI Syariah Kc. Pekanbaru
3. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru
4. Yang Bersangkutan



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ANDREY  
Tempat Tanggal lahir : BATU BERSURAT, 26 APRIL 1999  
Nim : 01720614784  
Jurusan : DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH  
Fakultas : SYARIAH DAN HUKUM

Menyatakan dengan sesungguhnya Laporan Akhir saya ini adalah asli karya atau penelitian penyusunan sendiri dan bukan plagiat dari karya orang lain kecuali pada bagian-bagian yang ditunjuk sumbernya.

Pekanbaru, 28 Juli 2020

Yang Menyatakan



ANDREY  
NIM. 01720614784

UIN SUSKA RIAU



## BIOGRAFI PENULISAN



**ANDREY**, anak kelima dari lima bersaudara dari pasangan Mislan dan Daswati . Peneliti lahir di Batu bersurat 26 april 1999. Pada tahun 2011 peneliti menyelesaikan Sekolah Dasar di SDN 003 Batu bersurat .

Setelah menyelesaikan pendidikan sekolah Dasar, Penulis melanjutkan pendidikan ke SMPN 01 XIII Koto Kampar dan lulus pada tahun 2014. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan ke SMAN 01 XIII Koto Kampar dan lulus tahun 2017.

Setelah lulus SMAN penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Fakultas Syariah dan Hukum Program D3 Perbankan Syariah. Sampai dengan penulisan laporan akhir ini penulis masih terdaftar sebagai mahasiswa program studi D3 Perbankan Syariah.

Akhir kata penulis sangat bersyukur atas terselesainya laporan akhir yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA KANTOR CABANG PEKANBARU”**.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta

au

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim R

UIN SUSKA RIAU

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.